

平成27年4月10日

中小規模の取引に関する反社チェックの実務について

プロアクト法律事務所
弁護士 渡邊 宙志

一. はじめに

平成19年に「企業が反社会的勢力による被害を防止するための指針について」と題された政府指針が発表されて以降、同指針を前提とした金融庁の指導強化、平成23年10月の暴力団排除条例の全国施行と、反社会的勢力排除に向けた社会の動きは加速を続けている。その後、一昨年9月には、みずほ銀行による反社会的勢力への融資問題が大きく報じられたことは記憶に新しいところである。このように、反社会的勢力の排除が企業コンプライアンスの重要な要素として認識されてから約8年が経過するなか、取引先の内に反社会的勢力ないしこれらと不適切な関係を有する者が紛れ込んでくることを防止すべく、各企業において取引先の属性チェック（本稿では、単に「反社チェック」という。）を行うことは、既に常識となっている。

しかし、実際に反社チェックを実施する数多くの企業では、一体、何をどこまでチェックすればいいのかについて、いまだ試行錯誤中であるというのが現状だと考えられる。例えば大手の金融機関であれば、金融庁からの厳しい指導監督と各方面からの豊富な情報を背景として質量ともに充実した取引審査部門を組織し、これをもって反社チェックを推進しているが、これに対し、情報、人員ともに必ずしも十分とは言えない中小規模の企業（もしくは新興企業）がどのような体制で反社チェックに臨むべきなのか、また、中小規模や個人営業の取引先を多数抱えているような企業が、膨大な取引先をどのようにチェックしていくべきなのか等、非常に悩みは深い。筆者も、実際に、複数の企業の法務担当者から同様の悩みを聞き取った経験がある¹。

そこで、本稿では、これまであまり論じられてこなかった、中小規模の取引先に対する反社チェックの実務上のあり方について整理を行っていきたい。

二. 中小規模の取引先に対する反社チェックの問題点

中小規模の取引先に対して反社チェックを実施していこうとすれば、概ね、以下のような問題点に突き当たることが多い。

¹ 必ずしも中小企業の悩みということではない。誰もが知るような名だたる大企業であっても、大量の小規模取引を抱えるメーカー企業などは同様の悩みを有している。

- ① 取引金額が小さいため、費用対効果に薄い。反社チェックは、相手方の規模にかかわらず手間と時間が必要となるが、場合によっては数十万円規模の取引について、それ以上のコストをかけて調査を実行しなければならないこともあり得るなど、企業として経済的に不合理な結果となりかねない。
- ② 取引先の絶対数が多い。したがって、全ての取引先について反社チェックを実施しようとするれば、圧倒的にマンパワーが足りない。
- ③ 当該企業や個人に関する情報量が少なく判断要素に乏しい。そのため、苦勞して反社チェックを実施しても有効な判断材料が得られず、徒勞感だけが残る結果となってしまう。しかも、問題のない取引先であればあるほど、どの段階でチェックを打ち切ればいいのかわからず、作業が際限なくなる²。

このようなことから、中小規模の取引先についての反社チェックは不十分なものとなりやすく、仮に実施されてもごく簡素な形式的なものとなってしまうたり、又は、全く実施されずに営業担当者の個人的判断に任されてしまったりする等の問題があり得る。

しかし、反社チェックは、直接的な財産的損害を防ぐ目的をもって実施される与信調査とは異なり、当該取引に関する経済的損失のリスクのみを検討すれば足りるというものではない。反社チェックに不備があり、反社会的勢力との間に取引関係が生じることがコンプライアンス上のリスクであり、それはコンプライアンス違反が発覚することに対する自社のレピュテーションのリスクに結びついている³。例えば、取引先について反社会的勢力との関与が明るみにでた場合（例えば、取引先が暴力団のフロント企業であったことが後に判明した場合）には、当該取引の規模がどの程度であったかにかかわらず、企業のレピュテーションに重大な毀損を生じさせる危険性があるのであって⁴、事案によっては企業の存立そのものに影響しかねない重大なものである。このため、取引先の反社チェックは、全件について、徹底的な調査が行われるのが理想である。

² この点は、相手方企業の規模にかかわらず言えることである。そもそも、完全に「シロ」の企業であれば、不適切性をうかがわせる情報が見つからないのであるから、結局情報が得られないこととなる。しかも、名の知れた大手企業であれば前提として当該企業に対する信頼感が存在するため、さほど深堀りすることなくチェックを完了できるが、中小規模の取引先の場合には、僅かでも不審な情報があれば担当者としては大きな不安に駆られるため、容易にチェックを終了できない。ネットでは、不確かな情報、悪意に満ちた情報等も数多く存在するため、その確実性に判別がつかない場合も多く、作業の長期化につながる。

³ 反社チェックの不備が事業の許認可や公共事業等への入札資格にも影響する場合ももちろんあるが、それは当該業界ごとの個別のリスクであるため、ここでは論じていない。

⁴ まさに、みずほ銀行の提携ローン問題がこのような事例であったといえるであろう。個々の取引額はごく少額なものであったが、それが多数存在しており、しかも、その存在を認識しつつ放置してしまったことが、社会からの大きな批判とレピュテーションの毀損に結びついていた。

ところが、このような理想論が貫ける企業は、大手の金融機関などの一握りの企業に限られている。金融機関の場合は、監督官庁から厳しい指導を受けており、反社チェックに関する不備は監督官庁からの処分にも直結しうるため、時には採算を度外視してでも厳格な反社チェックを実施しなければならないという動機づけがある。しかも、大手金融機関は多数の人員を割くことが可能な体制にあり、かつ、その業務の性質上多数の情報が集積される立場にあり、かかる情報を基礎とした質量ともに充実したデータベースを用いて簡易かつ迅速な調査を可能としているのである。

これに対して、世に存在する大多数の企業では、保有する情報量、人員の規模、売り上げ規模において大手金融機関とは比べるまでもなく小さい場合が多く、理想を貫くことは事実上不可能である。

そこで、企業として合理性のある範囲で、理想と現実とにうまく折り合いをつけることが必要である。

以下では、取引先に対する反社チェックの全件実施が事実上不可能であると仮定したうえで、

- A) チェックの実施対象となる取引先と、対象外とする取引先とを、どのような基準で仕分けるべきか（チェックの範囲）
- B) 反社チェックを実施する場合には、どの程度の労力をかけて、どのようなチェックを実施すべきか（チェックの深さ）
- C) 取引開始後の定期的なチェックをどのような基準で実施していくのか（追跡調査の頻度・程度）

などを考察していくこととする。

三. 考え方

まず考慮に入れなければならないのは、レピュテーションへの影響の程度である。先述したとおり、反社チェックに不備があるということはコンプライアンス上のリスクであり、すなわちレピュテーション管理のリスクである。そして、問題となる取引が小規模であっても、場合によっては企業の存立自体を脅かしかねないレピュテーションの毀損を生じさせる可能性があるが、当然のことながら、取引の目的、性質等に応じてレピュテーションへの影響度には差があるといえる。したがって、レピュテーションへの影響度が絶対的に低いと判断される取引については、反社チェックの範囲外としたり、又はチェックを浅い程度でとどめたりすることが検討できる。

この点に関しては、取引条件は適切か（通常と比べて反社会的勢力側に不当な利益を与えるものとなっていないか）どうか、収入が発生する取引なのか支払を行う取引なのか、取引関係が継続する期間はどの程度なのか、予想される総取引額はいくらかなどの事情が影響しうる。ここで、総取引額の規模を考慮することは、費用対効果の観点から企業として必要なことといえる。例えば、数十万円の取引を獲得するために

同じような規模のコストをかけることは、通常はあり得ないのである。反社会的勢力が取引に介入することを完全に防ぐべきことを目指し、反社チェックについては取引額を考慮せずに全件対応するべきとする企業も多いとは推察されるが⁵、十分な人員体制が整っているとはいいがたい大多数の企業にとっては、非現実的であろう。

一方で、企業として覚悟しなければならないのは、いかに万全の体制で臨んでいるつもりであっても、反社会的勢力との取引が発生してしまうリスクをゼロにすることは不可能だということである。したがって、企業としては、万が一の事態は常に生じ得るという前提のもと、どの程度のプロセスを経れば自らに期待される責任を十分に果たしていたと説明することができるのかという観点で検討する必要がある。この検討にあたっては、当該企業の事業内容や事業規模、社会的に期待される役割の程度、内容などの事項が影響してくるであろう。

企業としては、これらの事情を総合的に考慮した上で、各企業の置かれた立場、規模、社会的責任に応じて、取引内容ごとに段階を設けたマトリックスを作成し、反社チェックを実施する範囲と深さ、追跡調査の頻度・程度についてルールを設けておくべきと考える。

四. チェックの範囲について

1. 典型的に対象外とできる取引先

反社チェックの範囲を設定するにあたって、反社チェックの不実施によるレピュテーションへの影響の程度を比較して考えた場合、典型的に反社チェックを実施する必要がない取引相手が存在するものと思われる。当該相手先については典型的に信頼できるという社会のコンセンサスが存在するならば、万が一、当該取引先への反社会的勢力の関与が認められたとしても、社会からの批判を受けるのは当該取引先であって自社ではないということになり得るからである。

このようなコンセンサスがある取引先としては、まず、官公庁・地方公共団体があげられる。よほどの事情がない限り、それ自体が反社会的勢力であるとか、これに準ずる組織であると認定されることはあり得ず、また、例えば、ある地方公共団体が反社会的勢力が関与する事業者と随意契約をしているような事情があったり、反社会的勢力からの不当要求に屈して金銭を支払っている事情があったりしても、その地方公共団体と取引をしている企業が社会から批判を受けるということは考えられないからである。

また、都市銀行、地方銀行、信用金庫などの金融機関や、東証・大証一部に上場している大手企業についても、社会一般として信用してよいというコンセンサ

⁵ 特に金融機関など、監督官庁の指導が厳しい企業については全件チェックを行うことが前提となっていると思われる。しかし、反社チェックに不備があることのリスクが極めて高いことの反映に過ぎないから、このような対応を一般化する必要はないと思われる。

スが存在するのではないかと考える。これらの企業についても、よほどの事情がない限り、それ自体が反社会的勢力又はこれに準ずると認められる可能性は低く、また、金融機関は金融庁からの厳しい監督を受けている点、上場企業は、各証券取引所の監視を受け、万が一問題があれば上場廃止に該当するという規制を受けている点からして⁶、当該企業において社会が期待する水準の対策をとっていることが担保されているといえるからである。

したがって、これらの取引先については、反社チェックの対象範囲から除外して考えることができるであろう。

ただし、二部上場の企業や新興市場への上場企業については、同様に上場基準における一定程度の担保は存在するものの、これらの企業を完全に信用して取引をすることについて社会のコンセンサスが存在するとは言えないのが実情であると考えられる。

2. 取引金額、取引の継続性・反復性からの絞り込み

次に、反社チェックを必要とする取引先の数を、取引の金額、取引の継続性・反復性などの観点から絞り込むことができると考えられる。

取引の金額は、当該取引により双方の契約当事者が得ているメリットの大きさを反映しているといえ、そのメリットが大きいほど、問題が発覚した際のレピュテーションへの影響も大きく、逆に、メリットが小さければレピュテーションへの影響も小さいのである。

また、金銭の収入が得られる取引と、支出が発生する取引とでは、同じ金額規模であれば、支出が発生する取引の方がレピュテーションへの影響が大きいといえる。反社会的勢力に対して支出を発生させる取引は、万能に利用することのできる「金銭」という利益を反社会的勢力側に流出させていることとなり、商品・サービス等の便益を与える取引とでは、反社会的勢力の弱体化を目指すという観点からして性質を異にするからである。

また、取引の継続性と反復性も大きく影響するといえる。長期間にわたって継続される契約や単発の契約ではあるが将来反復することが予定されている契約は、当該取引先との関係性が長期にわたって反復継続し、その間当該取引先に利益を与え続けることになるため、社会からの批判が大きくなる。一方、一回限りの単発の契約であれば、万が一のことがあっても、速やかに以後の取引を謝絶し、関係を遮断する対応も容易となり、影響が小さいといえる。

⁶ 上場規程上、各上場会社には反社会的勢力排除に向けた体制を整えることが求められており（東証上場規程 443 条参照）、かかる規定に違反することが判明した場合には上場廃止に該当する場合もありうる（東証上場規程 601 条(12)、上場管理に関するガイドライン IV-11 参照）。

したがって、反社チェックの範囲を検討するにあたっては、取引の金額はいくらか、支出か収入か、継続的又は反復的契約であるかどうか、という視点から段階を設けて検討するべきである。

以上の点をまとめると、以下の〈表 - 1〉のようなマトリックスが想定できる。なお、取引額の大小についての基準は各社の売上の規模等に左右されるものと考えられる。

〈表 - 1〉

取引額	単発取引				継続取引			
	極小	小	中	大	極小	小	中	大
支出先	×	△	○	◎	△	○	◎	◎
収入先	×	×	△	◎	△	○	○	◎

×：チェック実施必要性が低い

△：実施必要性が比較的低い。当該企業の体制や社会的立場との比較で要検討

○：実施必要性が比較的高い。可能な限り実施すべき

◎：実施必要性が極めて高い。特別な事情がない限り実施すべき

五. チェックの深さについて

反社チェックを実施するとしても、実際には、どのような作業を、どの程度まで実施するべきなのかが問題となる。特に、問題の見当たらない「シロ」の取引先であればあるほど、そして、取引先の規模が小さければ小さいほど、どこまで潜っていても反社該当性に関連する情報は見つかりにくいという構造になるわけであるから、チェックを実施する担当者としては、どこまでやれば問題がないと確認できるのか、その判断に悩むこととなる。

そこで、筆者としては、反社チェックの実施に採用する調査手法をあらかじめ決めておき、さらに、それらの調査手法のうちどのレベルまでを実施すべきか、問題点が見つかった場合にはさらにどのような調査を実施するのかについて、先述の反社チェック実施の必要性の程度（表 - 1 参照）にリンクさせて決定しておくのが適切と考える。

例えば、反社チェックの実施必要性が低い取引先に対しては、簡易な調査（レベル 1）のみを実施し、以下、必要性が比較的高い場合はレベル 2、必要性が極めて高い場合にはレベル 3 と、調査手法を階層分けするのである。そのうえで、例えばレベル 1 の調査で問題点、懸念点が発見された場合には、当該取引についてさらに費用をかけてレベル 2、レベル 3 へと調査を進めるか否かを決定するのである。規模の小さい新規の取引についてレベル 1 の段階で懸念点が見つかったような場合には、費用対効

果の観点からその時点で調査を打ち切り、取引を謝絶するような対応も可能であろう。

では、調査手法についてどのようなレベル分けが考えられるだろうか。一般的に考えられる調査の手法の範囲で、例えば、以下のような例があげられる。レベル1から3に上がるに従い、その手法は難易度が高くなり、費用もかかることとなる。

レベル1	社内データベースの調査、商業登記簿の調査、現場担当者からの聴き取り調査、ネット上の風評調査、新聞社の記事データベースによる調査など
レベル2	信用調査会社からの信用情報の取得、取引先所在地の現地調査、取引先保有の不動産登記簿及び同登記簿に登場する人物に関する調査など
レベル3	審査部門担当者による相手方との面談、民間調査会社への簡易な調査依頼、警視庁管内特殊暴力防止対策連合会・各都道府県暴迫センターへの情報照会など
危機対応レベル	警察への照会、民間調査会社へのより高度な調査依頼、弁護士を通じた調査など

上記のうち、レベル1の調査については、比較的簡易かつ形式的に完了することができるのに対し、レベル2以上の調査については、担当者の経験によってその結果に変化が起りやすく、より専門的な価値判断を要するものである。したがって、レベル1の担当者レベル2以上の調査の担当者を変更し、レベル2においては、そこまでに収集した情報についても更に深堀して調査することを検討すべきであろう。大概の調査はレベル1で終了することが予想されるが、懸念点が発見されればレベル2の調査へ進むべきであり、このレベル以上の調査はある程度の手間をかけてじっくりと行う必要がある。

また、レベル3以上の調査は、調査の手間、コストについてかなり高度のものが要求される。それ故、レベル2までの調査によって疑わしい事実が発見されているものの現場の取引成立への意欲が高い事案や、事業提携、M&A等高度な企業同士の結びつきが生じる事案、又は、現に取引が存在する相手先に懸念点が発見され、早急に関係遮断を検討しなければならない場合等危機対応として実施する場合のみ実行することとしても問題ないと思われる。

以上のことをまとめると、以下の<表-2>のように考えることができる。

<表 - 2 >

取引額	単発取引				継続取引			
	極小	小	中	大	極小	小	中	大
支出先	×	Lv. 1	Lv. 2	Lv. 2	Lv. 1	Lv. 2	Lv. 2	Lv. 2
収入先	×	×	Lv. 1	Lv. 2	Lv. 1	Lv. 2	Lv. 2	Lv. 2

※Lv. 2 の内でも特にチェックの必要性が高いものは当初より Lv. 3 程度の調査を検討する。

六. 追跡調査の頻度・程度について

取引相手の属性についての調査は、ある一時期の時点での調査結果でしかない。グレーではあるが取引を開始することとした取引先や、当初は全く問題がなかったものの、その後に反社会的勢力側に取り込まれてしまった取引先などがあり得る以上、一度チェックしたからといって安心するのではなく、継続的な監視が必要である。

しかし、数多存在するすべての既存取引先について網羅的かつ定期的に反社チェックを行うことは、事実上不可能といえる。そのため、既存先の定期的な反社チェックは、ルールを設け対象を抽出したうえで実施すべきである。

まず、必ず定期的な反社チェックを行うべきなのは、取引開始時に、要注意先として分類された取引先、及び取引開始後に反社会的勢力との関与について懸念が生じた取引先である。当該取引先については、そもそも反社会的勢力との関連性の疑いが一定程度に存在しているのであるから、当然であろう。

また、定期的な反社チェックを実施するかどうかはともかくとして、自らの担当する取引先について何らかの懸念点が生じていないかについては、全社的なアンケートを実施するなどして定期的に把握できるシステムを設定することが好ましい。

次に、当初は取引額が少なく反社チェックのレベルが低かったような取引先であっても、その後急激に取引額が伸びてきている場合には、是非とも再度の反社チェックを行うべきであると考えられる。万が一、当該取引先について反社会的勢力との関与が認められた場合に生じるレピュテーション上のリスクは、当初に比べ飛躍的に増大しているからである。このような取引先を適切に抽出することのできる会計システムが導入されているかどうかは各社の事情によるであろうが、仮にシステム上は不可能であっても、上記のような全社的なアンケートを実施することで代用できる可能性がある。

これに対して、取引関係が消滅してから数年間を経過しているような取引先⁷は反社チェックの対象から除外できる。また、典型的に反社チェックの対象外とされる取引

⁷ 期間、年数については、例えば2年間とするなど、各企業の実情にあわせて決定すればよいと解する。一定期間取引がない取引先であっても再度取引を開始する可能性が十分にあるような場合は比較的長めの期間を取るべきであろう。

先（四の1参照）は、取引開始時のチェックと同じように除外することができるであろう。東証・大証の一部への指定替えがあった企業などもこのカテゴリーに入るであろう。

さらに、取引が存在していても、年間の取引額が極めて少額である取引先については、再度の反社チェックを行う必要性は高くないであろう。

上記により選別を行うことで、かなりの取引先が定期的な反社チェックの対象外となるのではないだろうか。しかしながら、人員と作業量との関係でさらに選別を進めなければならない場合が殆どであろう。この場合は、いくつかの取引先を無作為に抽出したサンプルチェックをもって代用せざるを得ないであろう。これらのグループは、そもそも反社会的勢力との関与が存在しない蓋然性が高いグループといえるだろうから、このような方針で問題ないと思われる。何件の取引先に対して何件を抽出するかについては、統計学的な裏付けが得られればベストであるが、実際には、当該企業がどれだけ人員を割くことができるかの余力によらざるを得ないであろう。

七. 反社チェックのタイミングについて

以上のように反社チェックの範囲と程度を設定したとしても、実際に反社チェックを実施するタイミングをどこにとるかについては、各社ごとの事情に応じて難しい問題がついてまわる。

当然、反社チェックが必要なすべての案件は取引開始前の事前申請が原則になるはずであるが、全件申請書を作成させて審査を求める体制にするとしても、そのような習慣づけない企業であれば徹底が図れないため、実際には取引開始寸前もしくは取引開始後になってから申請がなされることになり、事前の反社会的勢力排除が徹底できない場合がある。また、現場の営業担当者においては、当該取引先が新規の取引先であるか既存の取引先であるかどうか、反社チェックの対象取引であるかどうかの判断がつかない場合が殆どであろう。さらには、自社が営業を掛けて獲得した仕事である場合や、取引先とのパワーバランスで劣後している場合には、とかく営業担当者は反社チェックを避けようとする傾向がある。また、反社チェックに時間がかかる体制であると、取引成立までのスピード感との間に深刻なギャップが生じるため、現場担当者との間の信頼関係を損ねる場合がある。

このようなことから、反社チェックの現場では、担当者の思惑に反して事前の反社チェックが達成できないという問題点を抱える場合が多い。そこで、反社チェックの担当者としては、反社チェックのタイミングが遅れた場合に備えて最低限の次善の策を設けておくべきであろう。

即ち、事後的に問題点が発見された場合であっても速やかに取引関係を解消することのできる武器を持つておくことであり、つまり、反社会的勢力の排除に関する契約条項の存在をしっかりと取引相手に示しておくことである。

まずは、取引開始に先行して反社会的勢力排除に関する覚書等を締結することが有効な手段となる。この締結まで至らずとも、反社会的勢力の排除に関する条項が記載された覚書や契約書のドラフトを早期に取引相手に提示しておくことも有効である。

また、取引の規模が小さい簡易なルーチンの取引であるため、覚書や契約書を作成せず、請求書と領収証のやり取りのみで完結する取引の場合であっても、注文書や受注の確認書などに反社会的勢力排除条項を含む取引条件を記載しておき、問題事例があった場合には即時に取引を打ち切る旨を宣言しておくことも、その後の取引関係の解消に向けた交渉を有利に運ぶために有効であろうと思われる。

八. 結語

以上において説明したとおり、多くの企業の実務においては、全ての取引先に対する反社チェックの実施を確保できる場合は少ない。そこで、各企業においては、理想と現実を量りにかけたうえ、合理的な範囲で反社チェックの対象とする取引に絞りをかけて効率的な反社チェックを心掛けることが実務上要求される。あまりに小さな取引についてまで反社チェックにとらわれてしまいビジネスを多く停滞させたうえ、より大きなリスクが存在する取引についての反社チェックへの対応ができなくなることは避けねばならない。

企業としては、その社会的責任に応じて、実行すべきプロセスを、可能な限りの範囲、程度において真摯に実施していることを説明できる体制を作ることが必要である。

以 上

<著者略歴>

経 歴

- 1995 慶応義塾大学法学部法律学科卒業
- 2002 最高裁判所司法研修所入所（第 57 期）
- 2004 同修了、弁護士登録
- 2004-08 名川・岡村法律事務所に勤務
- 2008-14 吉本興業株式会社 執行役員法務本部長として勤務
- 2015 プロアクト法律事務所当事務所入所

役 職

- 2005- 東京弁護士会民事介入暴力対策特別委員会委員
- 2008-14 株式会社よしもとラフ・アンド・ピース 取締役
- 2009-10 日本弁護士連合会民事介入暴力対策委員会監事
- 2010-14 吉本興業株式会社コンプライアンス推進委員会委員長・リスク管理委員会副委員長
- 2013-14 株式会社よしもとアドミニストレーション 取締役

<主要取扱い分野>

- ◆ 事件・事故発生時の危機管理（クライシスマネジメント）
- ◆ コンプライアンス推進（リスク管理体制）
- ◆ 会社法 / コーポレートガバナンス
- ◆ 反社会的勢力排除
- ◆ レピュテーションリスクマネジメント/広報戦略支援/名誉毀損
- ◆ エンターテインメントビジネス法務/著作権法/商標法
- ◆ 肖像権・パブリシティ権の管理
- ◆ 紛争・訴訟・ADR 対応

<お問い合わせ先>

〒105-0001 東京都港区虎ノ門 5-12-13 大手町建物神谷町ビル 7 階
プロアクト法律事務所
TEL:03-5733-0133 FAX:03-5733-0132
E-mail:tw@proactlaw.jp URL:http://proactlaw.jp

掲載日：2015 年 4 月 28 日